

Ingénieur commercial (H/F)

La Rochelle (Lagord), France

Rejoignez Genevos — Pour un avenir énergétique propre dans le secteur maritime

Chez Genevos, notre mission est de décarboner le secteur maritime. Nos technologies de pointe en matière de piles à combustible remplacent les systèmes de combustion polluants par des solutions énergétiques propres et hautement efficaces, aidant ainsi l'industrie maritime à progresser de manière décisive vers la neutralité carbone.

Nous concevons et industrialisons des systèmes d'alimentation modulaires qui convertissent des carburants alternatifs tels que l'hydrogène, le GNL et le méthanol en électricité avec un rendement exceptionnel et une réduction considérable des émissions. Rejoindre Genevos, c'est contribuer à une technologie innovante qui a un impact réel sur l'environnement.

Pourquoi travailler avec nous

Genevos est une entreprise en pleine croissance, animée par une mission, où l'esprit d'initiative, la créativité et la collaboration définissent notre culture. Vous travaillerez aux côtés d'ingénieurs, d'experts en technologie, de spécialistes de la résolution de problèmes, d'administrateurs et de dirigeants passionnés qui s'attaquent à des défis à fort impact afin de faire progresser le transport maritime durable.

Si vous êtes motivé par l'innovation, stimulé par les responsabilités et désireux de contribuer à des progrès environnementaux significatifs, vous vous épanouirez chez Genevos.

Le poste

Nous recherchons un ingénieur commercial hautement motivé, proactif et techniquement compétent pour stimuler la croissance de l'entreprise, étendre notre présence sur le marché et développer des relations stratégiques avec les clients. Ce poste combine une expertise technique et un sens aigu des affaires, vous permettant de comprendre des solutions complexes en matière de piles à combustible et de les traduire en propositions de valeur convaincantes pour les clients.

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous serez chargé(e) de :

- Identifier et exploiter de nouvelles opportunités commerciales sur les marchés cibles, notamment les bateaux de travail, les navires à passagers, les bateaux de croisière et le transport maritime en haute mer.
- Communiquer avec les clients pour comprendre leurs besoins, proposer des solutions sur mesure et participer aux discussions techniques.
- Préparer et présenter des exposés, des propositions et de la documentation technique aux clients et aux parties prenantes.
- Collaborer avec les équipes de R&D et d'ingénierie afin de garantir que les solutions répondent aux exigences des clients et aux spécifications des projets.
- Gérer l'ensemble du cycle de vente, de la génération et la qualification des prospects à la négociation et la conclusion des contrats.
- Fournir des informations sur le marché, des analyses de la concurrence et des commentaires des clients afin de soutenir les initiatives de marketing et de stratégie.

- Représenter Genevos lors d'événements, de conférences et de salons professionnels afin de renforcer la visibilité de la marque et les partenariats.
- Tenir à jour des registres CRM précis des activités commerciales, des prévisions et du pipeline.
- Voyager au niveau national et international pour rencontrer des clients et soutenir les activités de développement commercial.

Qualifications et expérience

- Licence ou Master en ingénierie, commerce ou dans un domaine connexe.
- Plus de 7 ans d'expérience avérée dans la vente B2B, le développement commercial ou l'ingénierie commerciale, idéalement dans le secteur maritime à l'échelle internationale.
- Une connaissance ou une expérience dans le domaine des piles à combustible, de l'hydrogène, du GNL ou des carburants électroniques pour les applications maritimes constitue un atout majeur.
- Excellente compréhension technique des produits complexes et capacité à communiquer clairement des solutions à des publics techniques et non techniques.
- Excellentes compétences en communication, en négociation et en présentation en français et en anglais.
- Esprit stratégique avec la capacité d'identifier les opportunités, d'établir des relations à long terme et de stimuler la croissance.
- Capacité à travailler de manière autonome et collaborative dans un environnement dynamique et en constante évolution.

Compétences personnelles requises :

- Grande autonomie, rigueur et fort esprit d'équipe, avec la capacité de fixer des priorités et de gérer efficacement son temps.
- Orientation vers les résultats et souci de l'amélioration continue.
- Solides compétences organisationnelles et capacité à gérer plusieurs tâches simultanément.
- Excellentes compétences interpersonnelles et éthique professionnelle solide.

Informations complémentaires

- Lieu : Lagord, Charentes-Maritimes, à 15 minutes à vélo de La Rochelle.
- Contrat : CDI, temps plein (durée indéterminée).
- Date de début : Septembre 2026.

Comment postuler

Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à careers@genevos.com. Seules les candidatures qualifiées seront prises en considération. Les candidatures sont confidentielles. Pour plus de détails, consultez notre [politique de confidentialité](#).